

たのしい
さわぎを
おこしたい

株式会社サニーサイドアップグループ

2020年6月期 中間決算説明会

2020年6月期 第2四半期連結業績サマリー

	2019年6月期 第2四半期	2020年6月期 第2四半期	前年同期比
売上高	7,408百万円	9,358百万円	126.3%
営業利益	477百万円	750百万円	157.4%
経常利益	568百万円	686百万円	120.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	413百万円	449百万円	108.8%
1株当たり 四半期純利益	28.01円※	29.87円	—

※2019年7月11日付で普通株式1株につき2株の株式分割を実施したため、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「1株当たり四半期純利益」を算定

過去最高業績を達成した前期からの好調さが継続

業績予想値と実績値との差異について

	2020年6月期 第2四半期 (予想※)	2020年6月期 第2四半期 (実績)	増減額	増減率
売上高	8,949百万円	9,358百万円	409百万円	104.6%
営業利益	515百万円	750百万円	235百万円	145.6%
経常利益	457百万円	686百万円	229百万円	150.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	291百万円	449百万円	158百万円	154.3%
1株当たり 四半期純利益	19.35円	29.87円	—	—

※2019年8月9日に公表した業績予想を2019年11月11日に修正

上方修正後の業績予想も上回る結果で着地

決算サマリー



売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する 四半期純利益																
前年同期比126.3%	前年同期比157.4%	前年同期比120.6%	前年同期比108.8%																
<table border="1"><tr><td>19/6期2Q</td><td>7,408</td></tr><tr><td>20/6期2Q</td><td>9,358</td></tr></table>	19/6期2Q	7,408	20/6期2Q	9,358	<table border="1"><tr><td>19/6期2Q</td><td>477</td></tr><tr><td>20/6期2Q</td><td>750</td></tr></table>	19/6期2Q	477	20/6期2Q	750	<table border="1"><tr><td>19/6期2Q</td><td>568</td></tr><tr><td>20/6期2Q</td><td>686</td></tr></table>	19/6期2Q	568	20/6期2Q	686	<table border="1"><tr><td>19/6期2Q</td><td>413</td></tr><tr><td>20/6期2Q</td><td>449</td></tr></table>	19/6期2Q	413	20/6期2Q	449
19/6期2Q	7,408																		
20/6期2Q	9,358																		
19/6期2Q	477																		
20/6期2Q	750																		
19/6期2Q	568																		
20/6期2Q	686																		
19/6期2Q	413																		
20/6期2Q	449																		
マーケティング・コミュニケーション事業の成長が連結売上高増加の要因	マーケティング・コミュニケーション事業の成長に加えて、スポーツ事業の利益率向上が寄与	営業利益の増加に「持分法による投資損失」および「組合損益分配額」を計上	大きな特別損失の発生なし																

セグメントサマリー



セグメント情報

セグメント	マーケティング・コミュニケーション	S P・MD	スポーツ	bills	開発
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> PR、プロモーション、ブランディング等の多様なコミュニケーション・サービスを提供 商業施設・ホテルの開業PR・プロモーションにおいて多数の実績を獲得 強みであるリアル領域のPRに加えて、デジタル領域のPRを強化中 	<ul style="list-style-type: none"> 店頭における購買・契約促進のための戦略施策の提供 キャラクターグッズおよびブランドグッズ等のOEM製造 <p>※SP:セールスプロモーション MD:マーチャライジング</p>	<ul style="list-style-type: none"> スポーツに関連するPR、プロモーションおよびスポーツマーケティング スポーツイベント・大会の企画・運営 アスリート・文化人等のマネジメント及びマーケティング活動支援 	<ul style="list-style-type: none"> 『bills』のブランディングおよびライセンスング 『bills』の海外店舗のプロデュース、ブランディングおよび運営 	<ul style="list-style-type: none"> グループ独自の新規ビジネスの創出・育成
構成会社	 新設			 	 新設

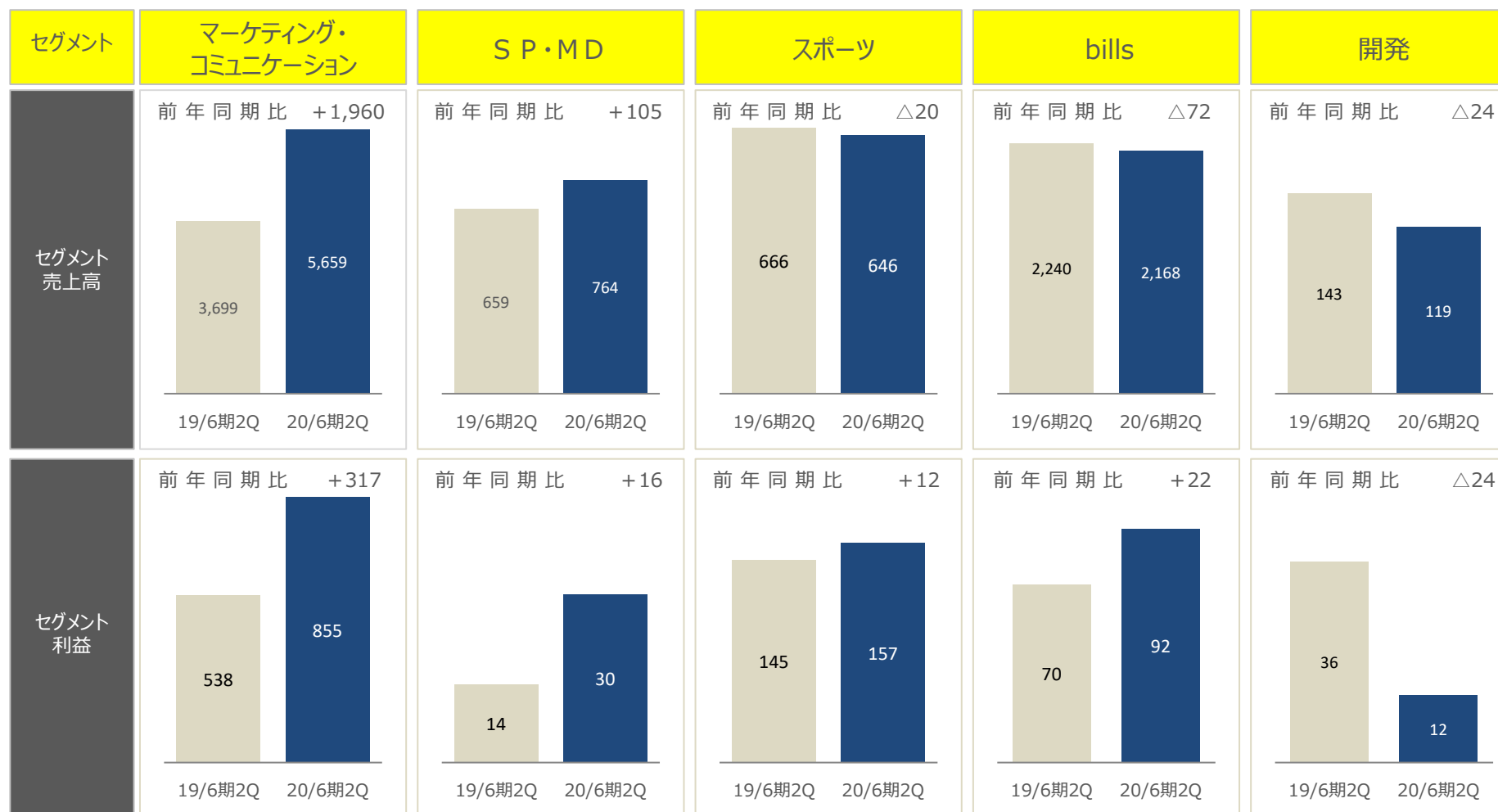
(注) Grill、ENGAWAおよびAnyUpは持分法適用会社（セグメント業績上の売上高、営業利益には含まれません）

セグメントサマリー

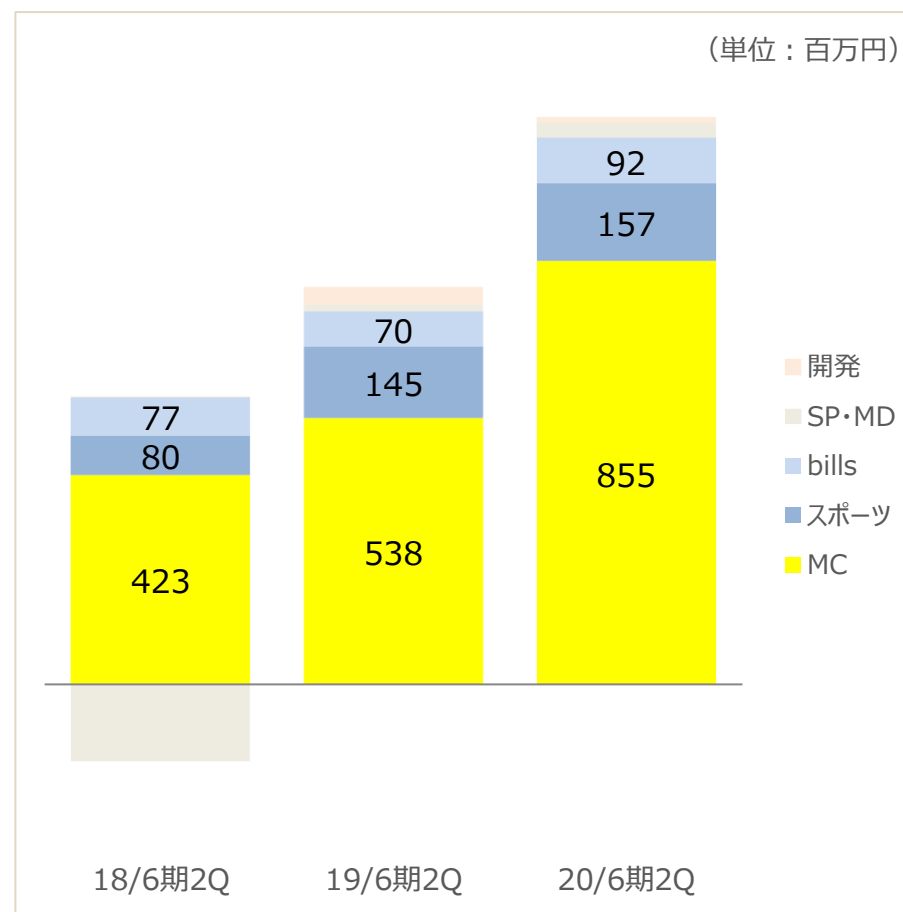
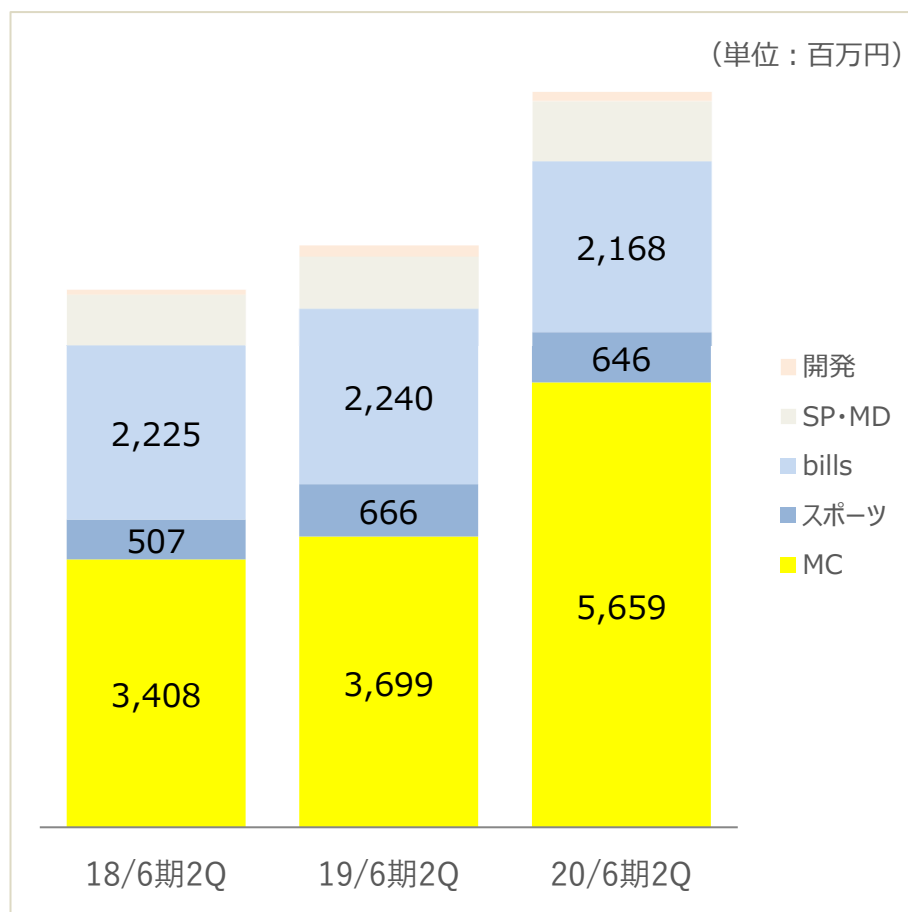


セグメント別業績ハイライト

(単位：百万円)



セグメント別業績推移



マーケティング・コミュニケーション事業・スポーツ事業・bills事業を軸とする
3事業が連結業績を牽引

通期業績予想の進捗率

	2020年6月期 中間(実績)	2020年6月期 通期(予想)※	進捗率
売上高	9,358百万円	15,630百万円	60.0%
営業利益	750百万円	840百万円	89.3%
経常利益	686百万円	888百万円	77.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	449百万円	590百万円	76.1%
1株当たり 当期純利益	29.87円	39.22円	—

※2019年11月11日に修正(上方修正)した通期の業績予想

現時点では通期業績予想は据え置き

(据え置く理由)

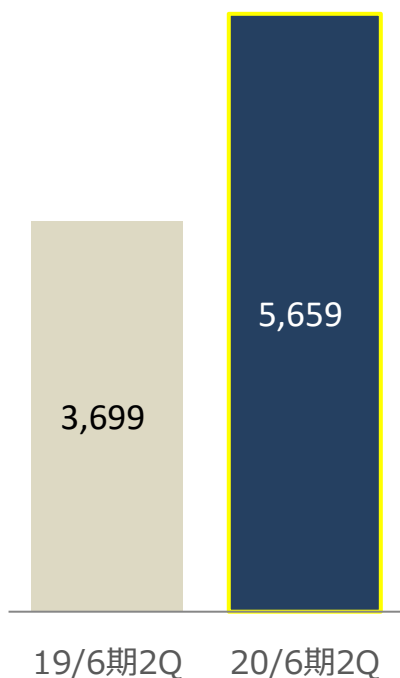
- ・当社グループの基幹事業が受託型ビジネスモデルであること
- ・新型コロナウイルスが当社およびクライアント企業の活動に与える影響について、現時点では予測困難であること

セグメント別業績 マーケティング・コミュニケーション事業



セグメント売上高

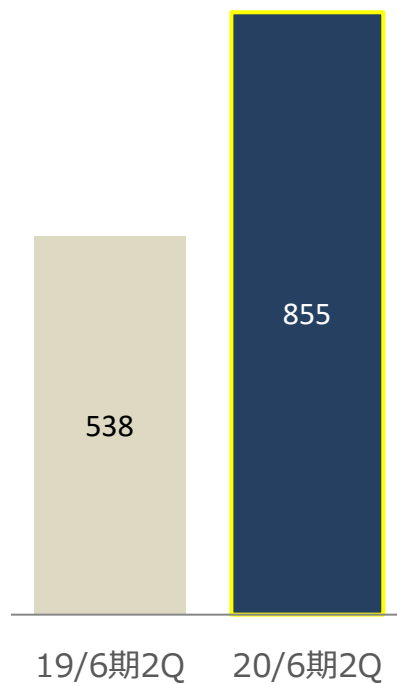
56億5,979万円
前同期年比53.0%増



単位：百万円

セグメント利益

8億5,551万円
前同期年比58.8%増



単位：百万円

大幅な増収増益 を達成

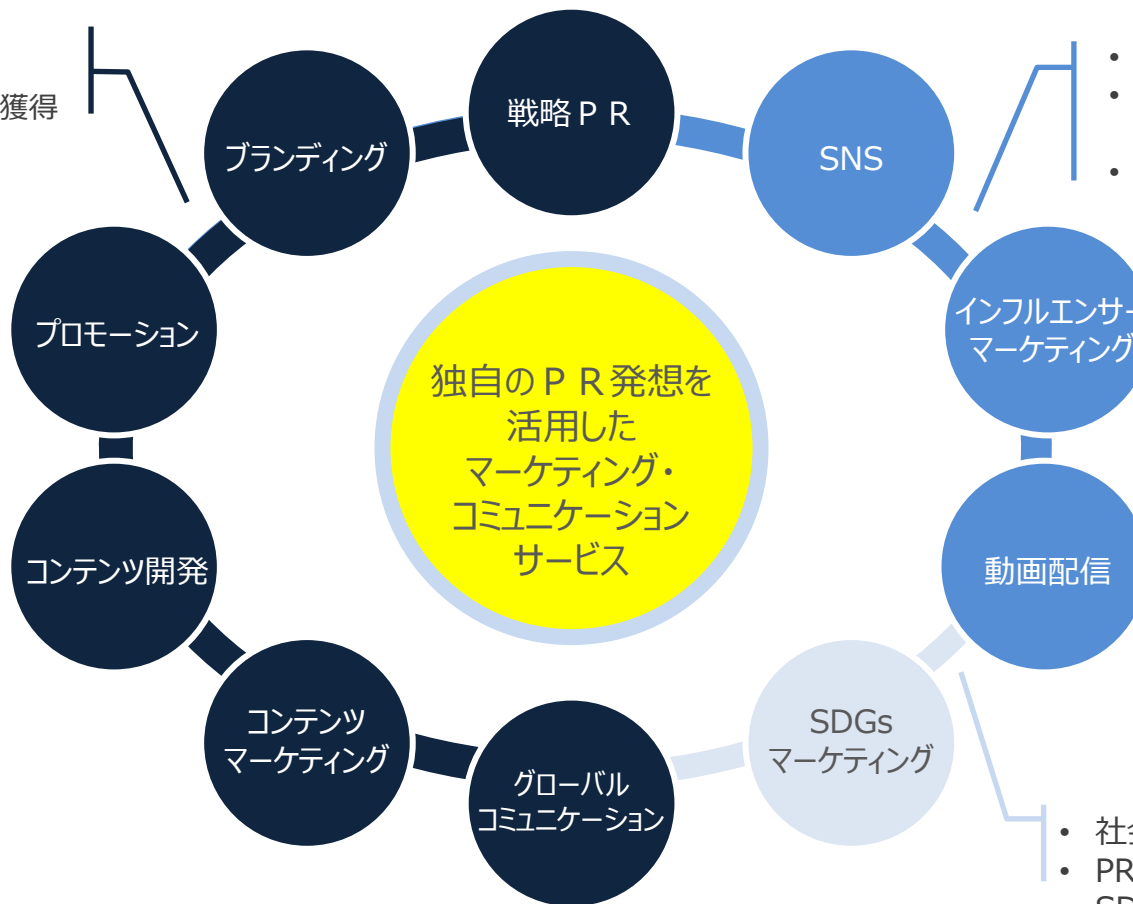
- 大きな話題を創出する企画力と強力なメディアネットワークを強みに広域に渡る多種多様な案件を獲得
- 次々にオープンする商業施設およびホテルの開業PR案件を多数獲得
- 従来のPRの高付加価値化として、デジタル領域等のソリューション拡充に注力

セグメント別業績 マーケティング・コミュニケーション事業



PR発想を用いて時代のニーズに合ったマーケティング・コミュニケーションサービスを提供
既存事業が好調に推移する中、ソリューションの拡大に取り組む

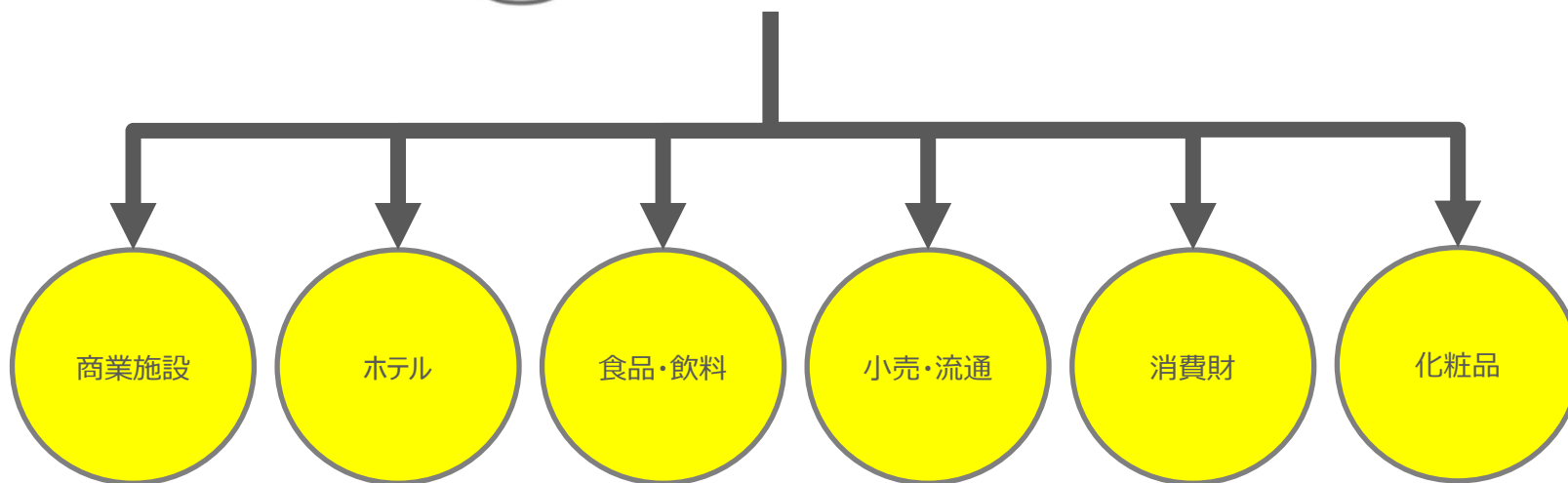
- 既存の取り組み
- 広域に渡る
多種多様な案件を獲得



- 新規の取り組み
- デジタル領域の
ソリューション提案力の強化
- 従来のPRサービスの
高付加価値化

- 社会的な取り組み
- PRノウハウの活用
SDGsの達成を促進

各業種におけるPRスペシャリストとして
多種多様な案件を獲得



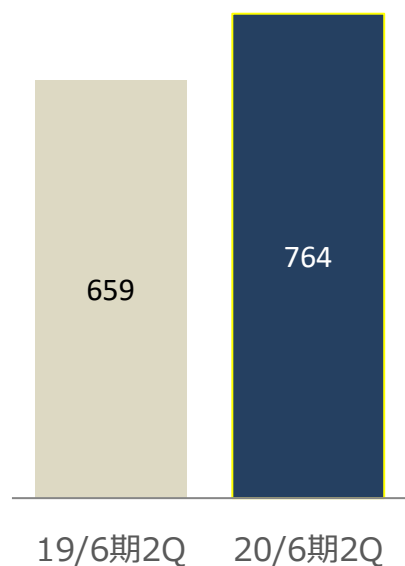
広範な領域からクライアントを戦略的にターゲティング
特定のジャンル・クライアントに偏らないポートフォリオを構築

セグメント別業績 S P・M D事業



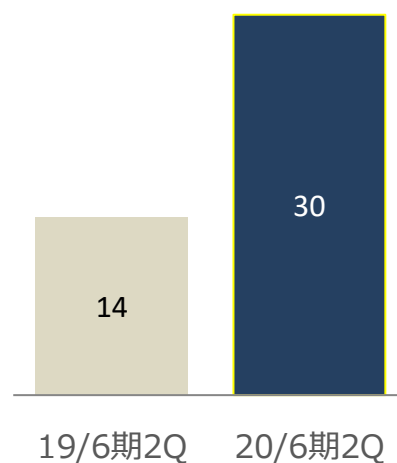
セグメント売上高

7億6,416万円
前年同期年比15.9%増



セグメント利益

3,063万円
前年同期年比113.6%増



収益力の安定化に向けた構造改革の推進へ

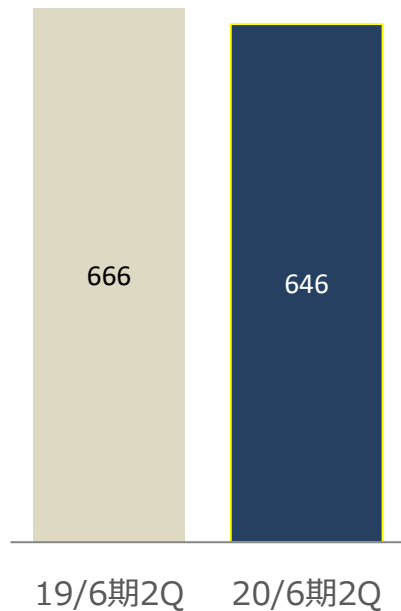
- キャンペーンおよびノベルティグッズの製造ノウハウを活用したテーマパーク等向けのOEM事業が堅調に推移
- 国際支援団体向けのマーケティングサポート事業で安定的な収益性を確保する一方、新規営業に注力

セグメント別業績 スポーツ事業



セグメント売上高

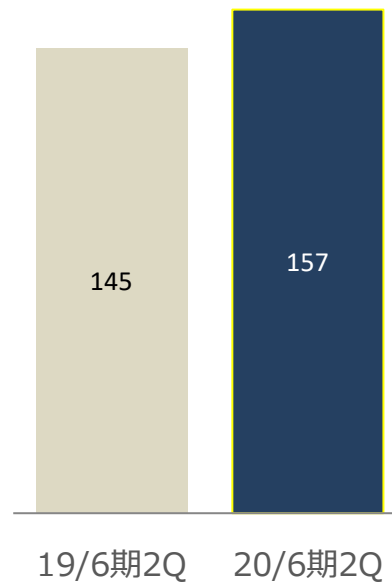
6億4,622万円
前同期年比3.0%減



単位：百万円

セグメント利益

1億5,788万円
前同期年比8.8%増



単位：百万円

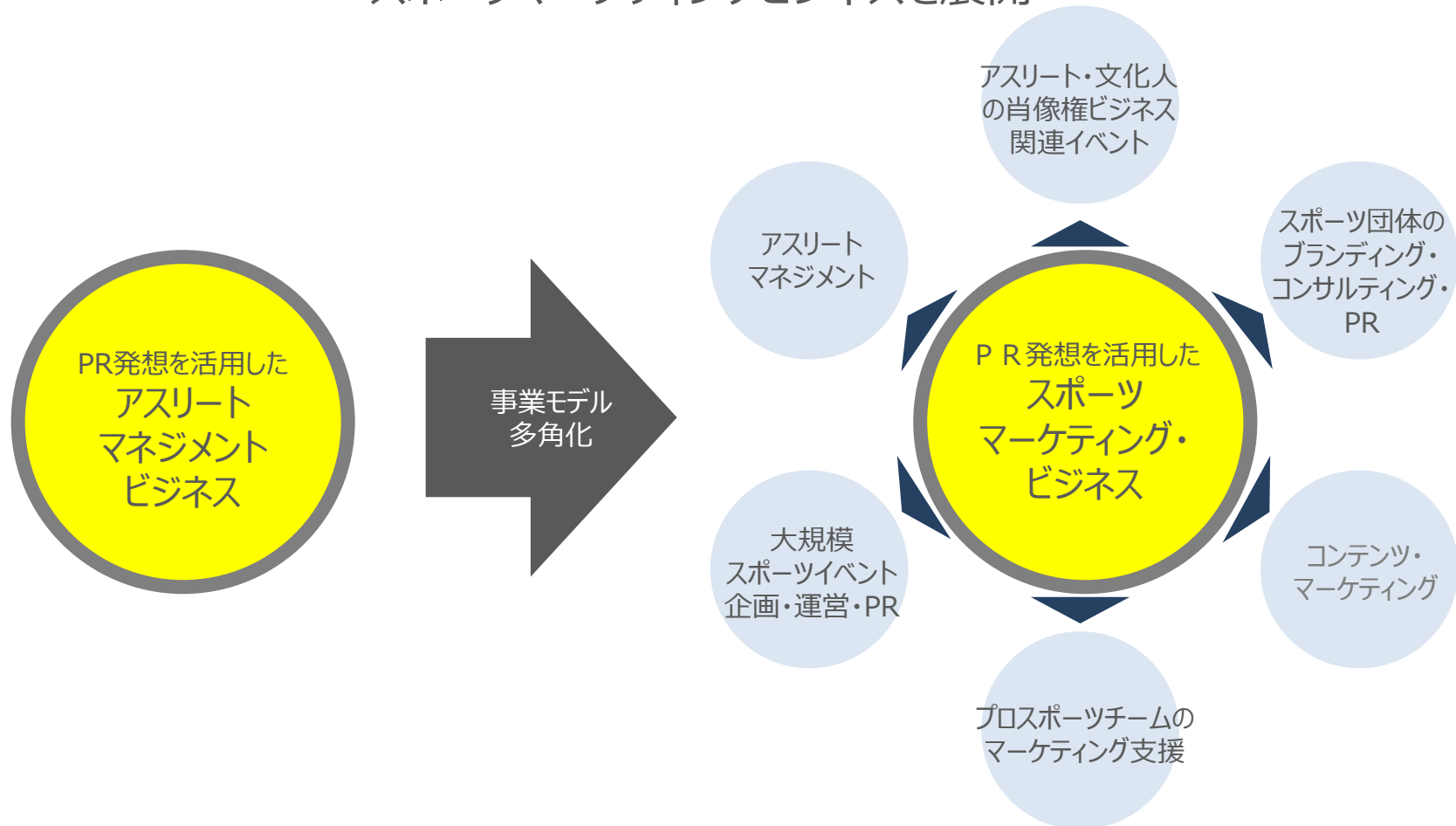
多彩なソリューション による受注機会の 拡充で利益性向上

- 今まで以上に幅広い領域の案件を獲得することで業績は好調に推移
- 一気に高まりつつあるスポーツビジネスの盛り上がりを2020年以降も継続発展させる取り組みを自治体や官公庁等の関係各方面と提携し、遂行中

セグメント別業績 スポーツ事業

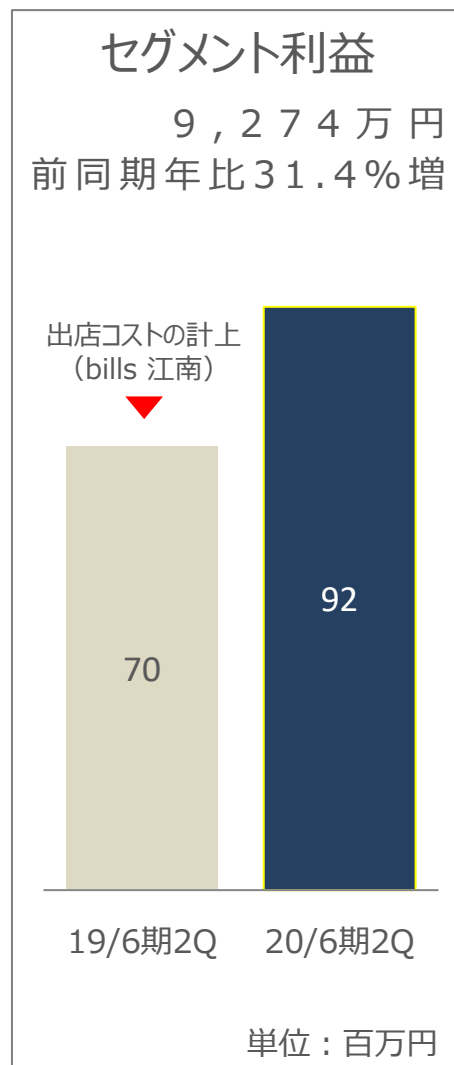
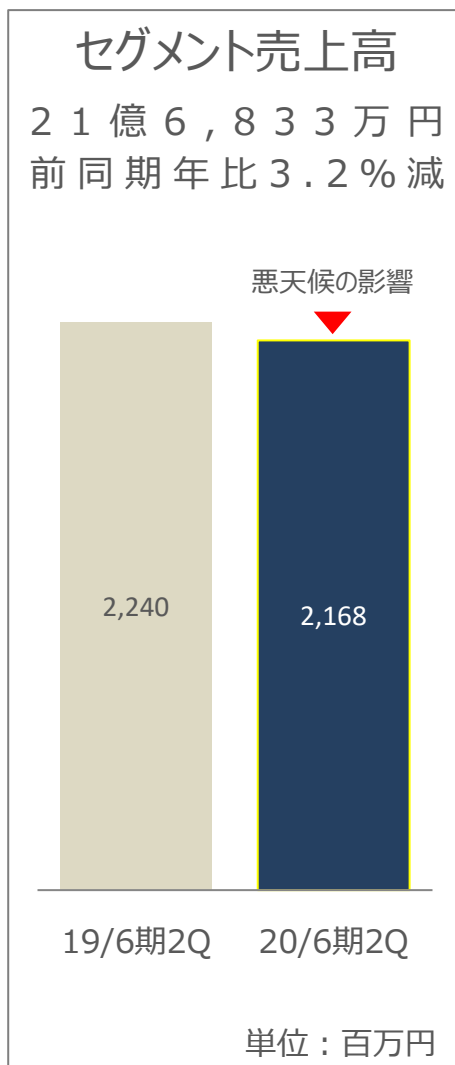


アスリートのマネジメント業務に留まらないPR発想を活用した
スポーツマーケティングビジネスを展開



事業モデルの多角化による収益構造が変化 = 利益率向上を実現

セグメント別業績 bills事業



既存店舗のコスト 体質の改善により 収益性向上へ

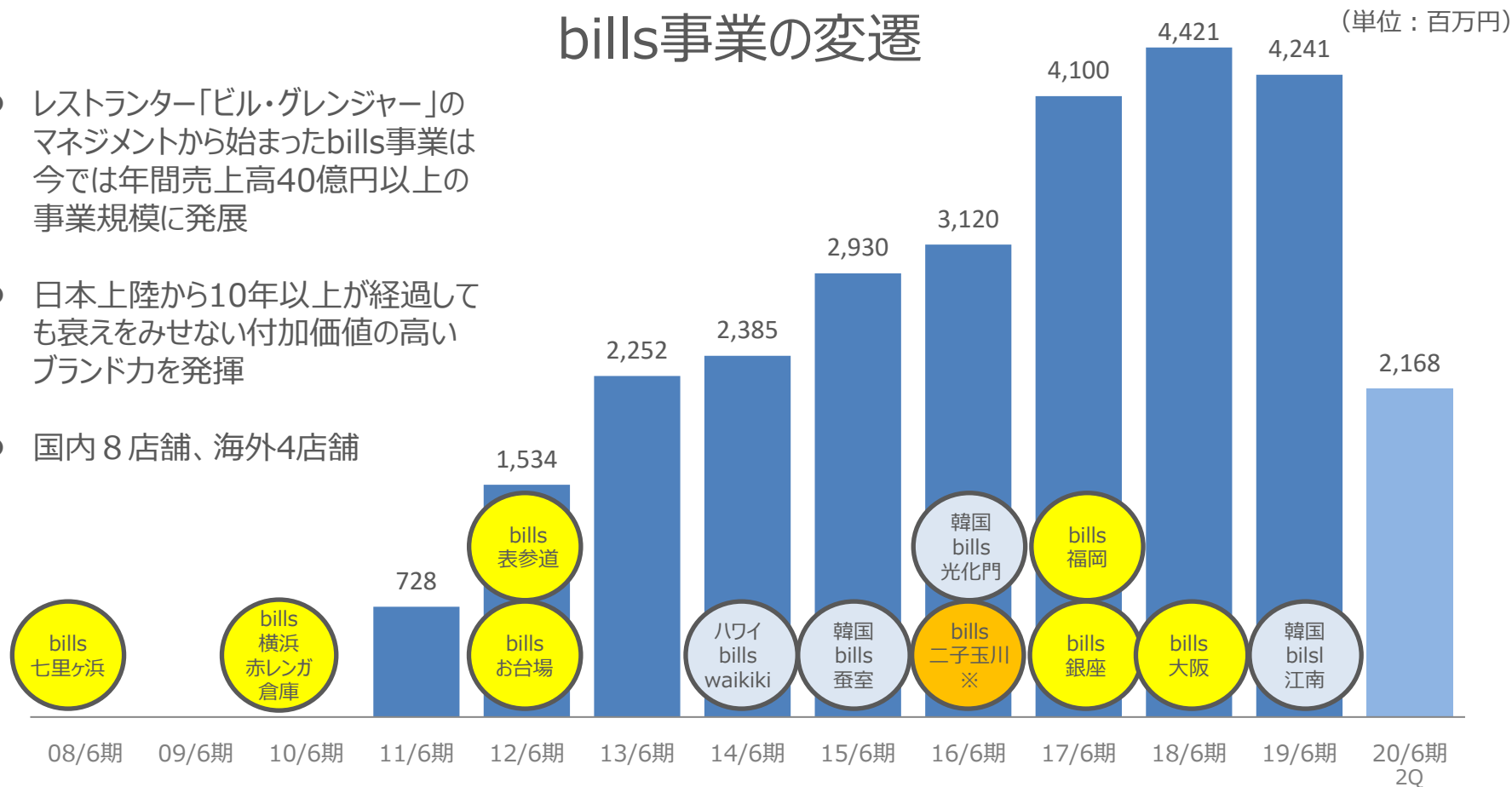
- 当2Q累計では出店なし
- 台風等の悪影響の影響はあったものの、国内店舗は安定的な収益基盤を背景に業績は堅調に推移
- ANAハワイ路線とのコラボレーションを展開するbills Waikikiを軸に海外店舗の収益性も堅調に推移

セグメント別業績 bills事業



bills事業の変遷

- レストラン「ビル・グレンジャー」のマネジメントから始まったbills事業は今では年間売上高40億円以上の事業規模に発展
- 日本上陸から10年以上が経過しても衰えをみせない付加価値の高いブランド力を発揮
- 国内8店舗、海外4店舗

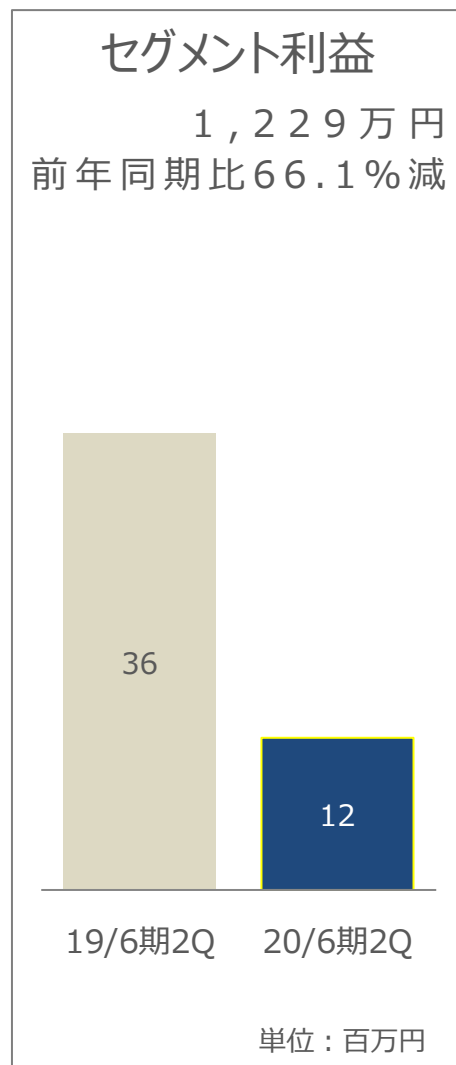
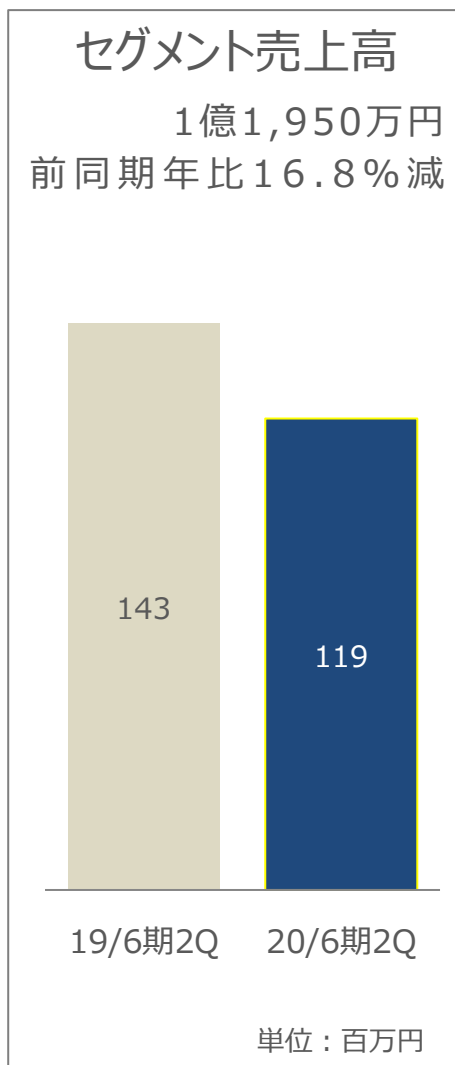


文化人・スペシャリストとして
ビル・グレンジャーの
マネジメントをスタート

規模の拡大に伴い
単独セグメント「bills事業」
として成長を継続

※二子玉川はライセンス店のため、bills事業のセグメントには含まない

セグメント別業績 開発事業



JV設立等 新規事業開発により 投資コスト先行中

- (株)エアサイドが前期に引き続き、エンターテインメント業界のPR案件を獲得することで業績を牽引
- 当2Q累計期間においては、JVの設立等、今後のビジネス開発に向けた先行投資コストが発生

セグメント別業績 開発事業



PR発想を活用すること新規ビジネスを創出

- PR発想を戦略的に活用することで「bills」や「クムナムエンターテインメント」などの新しい事業体を創出
- 100%子会社(株)サニーサイドアップパートナーズを通じ、シンガポールのAnyMind GroupとのJVとなる(株)AnyUpを新たに設立



過去に創出してきた新規ビジネス
事業成長に応じてセグメント等を変更

2020年6月期 第2四半期
トピックスのご紹介

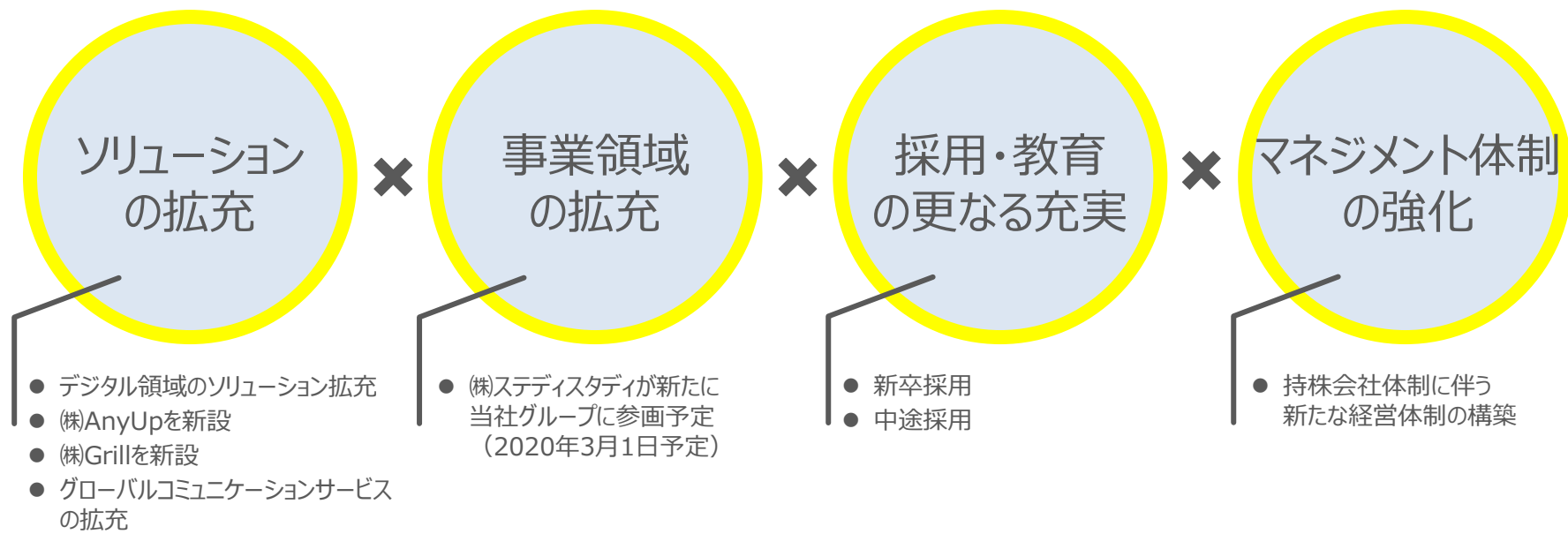


SUNNY SIDE UP
GROUP

2020年6月期 第2四半期のトピックス

1. マーケティング・コミュニケーション事業の強化
2. 新規ビジネス開発の推進
3. 新たなグループ経営体制への移行
4. SDG s 達成に向けた取り組み強化

マーケティング・コミュニケーション事業の強化

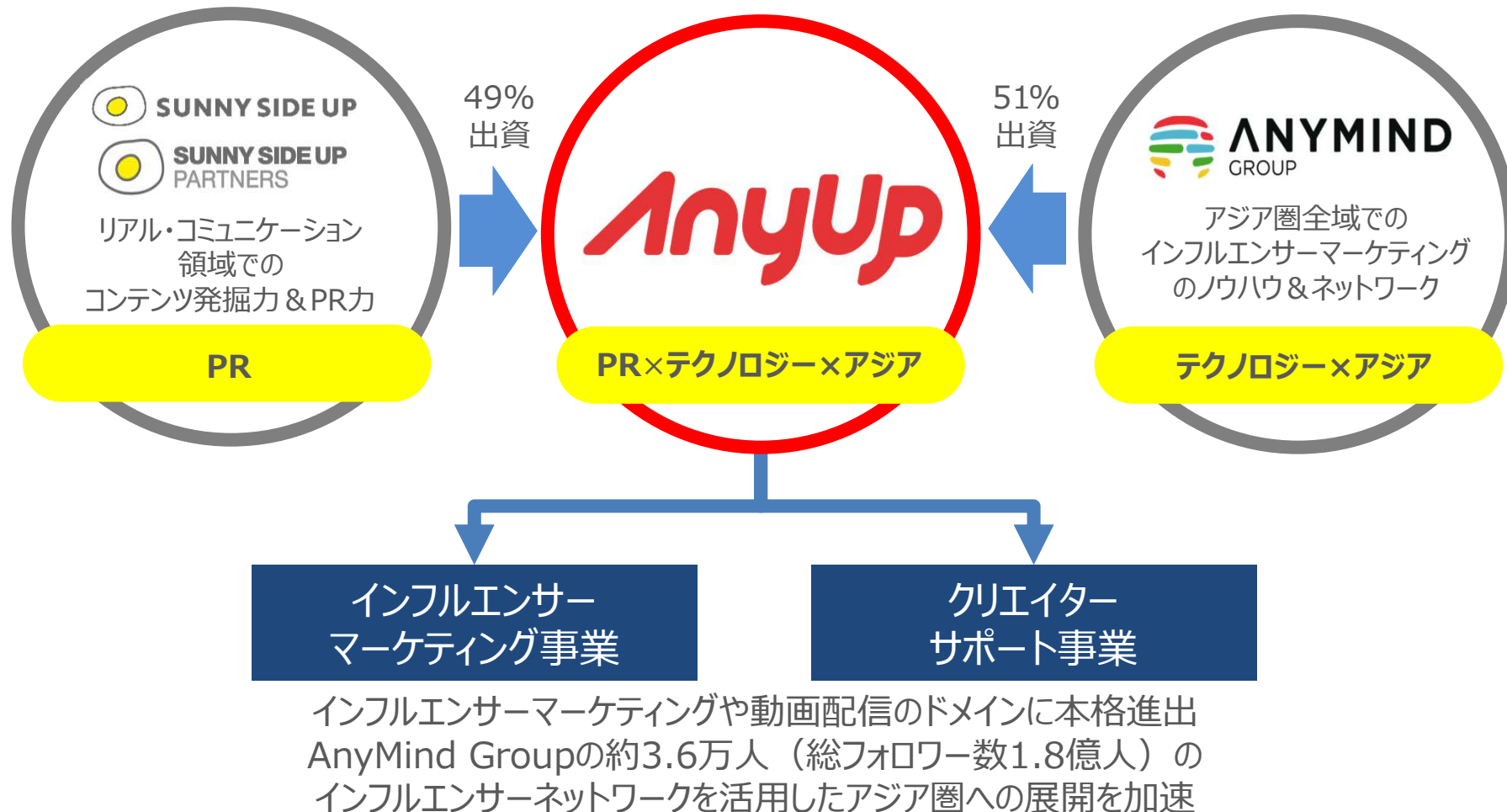


新規顧客の獲得 + 既存顧客との関係強化

ソリューションの拡充 デジタル領域(1) AnyUp設立



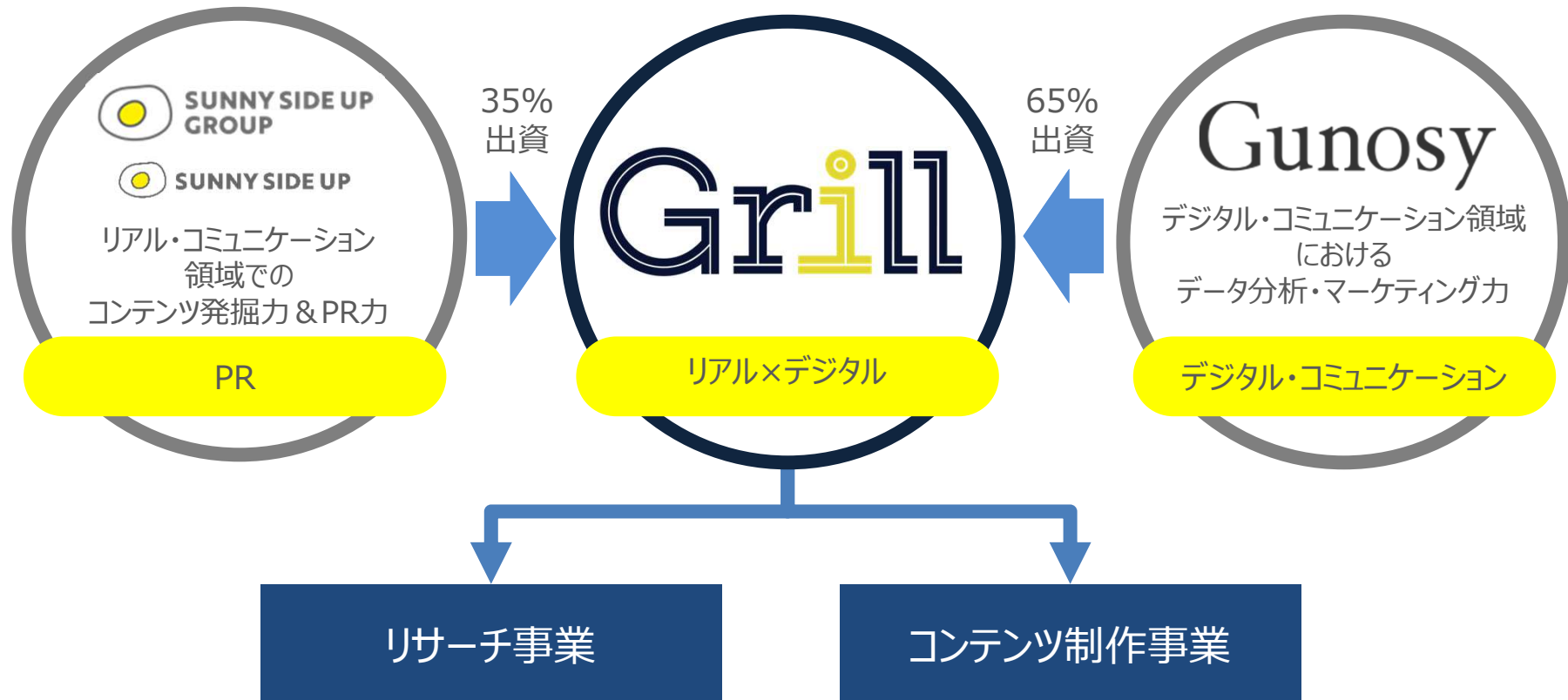
テクノロジーソリューションカンパニーAnyMind Group社と
合併会社「(株)AnyUp (読み: エニーアップ)」を新たに設立



ソリューションの拡充 デジタル領域(1) Grill設立



(株)Gunosy (東証一部：6047) とデジタルとリアル領域を横断する包括的なコミュニケーションサービスの提供を目的とした合併会社「(株)Grill (読み：グリル)」を設立



累計3,000万ダウンロードを超える
情報キュレーションメディア「グノシー」を軸としたアンケート調査に加え、
それをもとにトレンドを生み出す動画コンテンツ制作を制作

ソリューションの拡充 デジタル領域(1) Grill設立



(株)Gunosyが提供する情報アプリを通じてデータ調査を行う「リサーチ事業」とそれをもとにトレンドを生み出す「コンテンツ制作事業」を順次展開予定



- 主にGunosyが提供するメディアサービス上のアンケートツールを活用し、各アプリのユーザーを対象にしたアンケート調査を実施
- 一般的な世論調査をはじめ、企業・ブランドのマーケティング調査や広告の効果測定調査など、様々な目的や規模に応じた調査が可能
- 累計3,000万ダウンロードを超える情報キュレーションメディア「グノシー」を軸としたアンケート調査となるため、日本全国の幅広い世代の意見を短時間で収集することが可能

ソリューションの拡充 リアル領域(1)“場”のPR



日本初開催のUSPGAツアートーナメント「ZOZO CHAMPIONSHIP」
のホスピタリティ・センターおよびVIPルームの企画・制作・運営・PRを実施

イメージ画像①

イメージ画像②

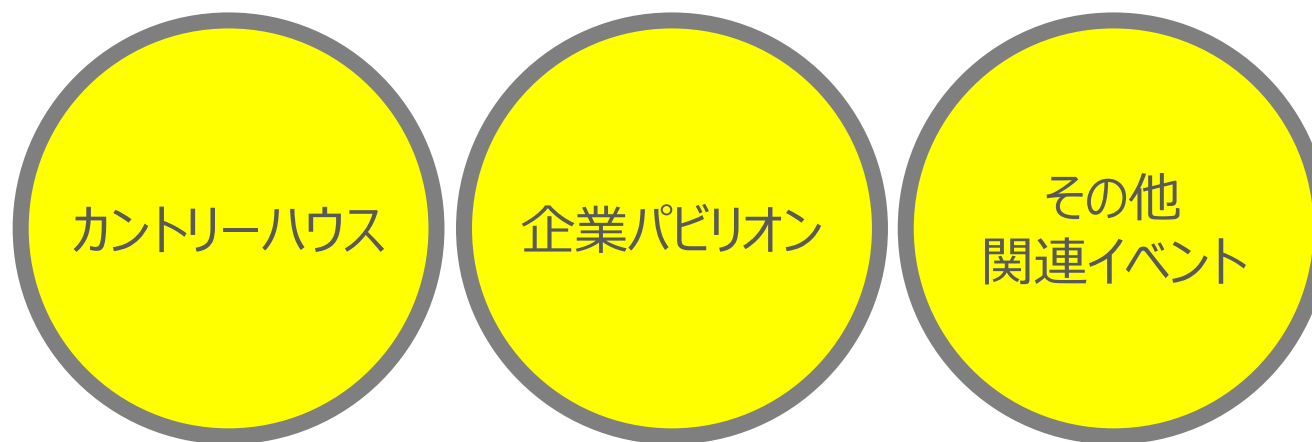
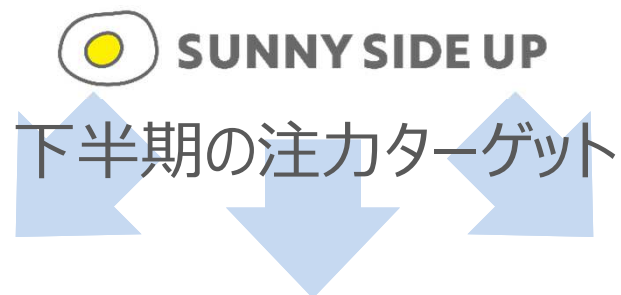
施設の企画・制作・運営からPRまでリアルな場における
トータルソリューションを提供

ZOZO CHAMPIONSHIP 2019
アコーディア・ゴルフ習志野カントリークラブ
2019年10月24日～10月28日

ソリューションの拡充 リアル領域(1)下半期ターゲット



「ZOZO CHAMPIONSHIP」の実績をもとに
2020年6月期下半期においては、
東京オリンピック・パラリンピック関連案件の獲得を目指す

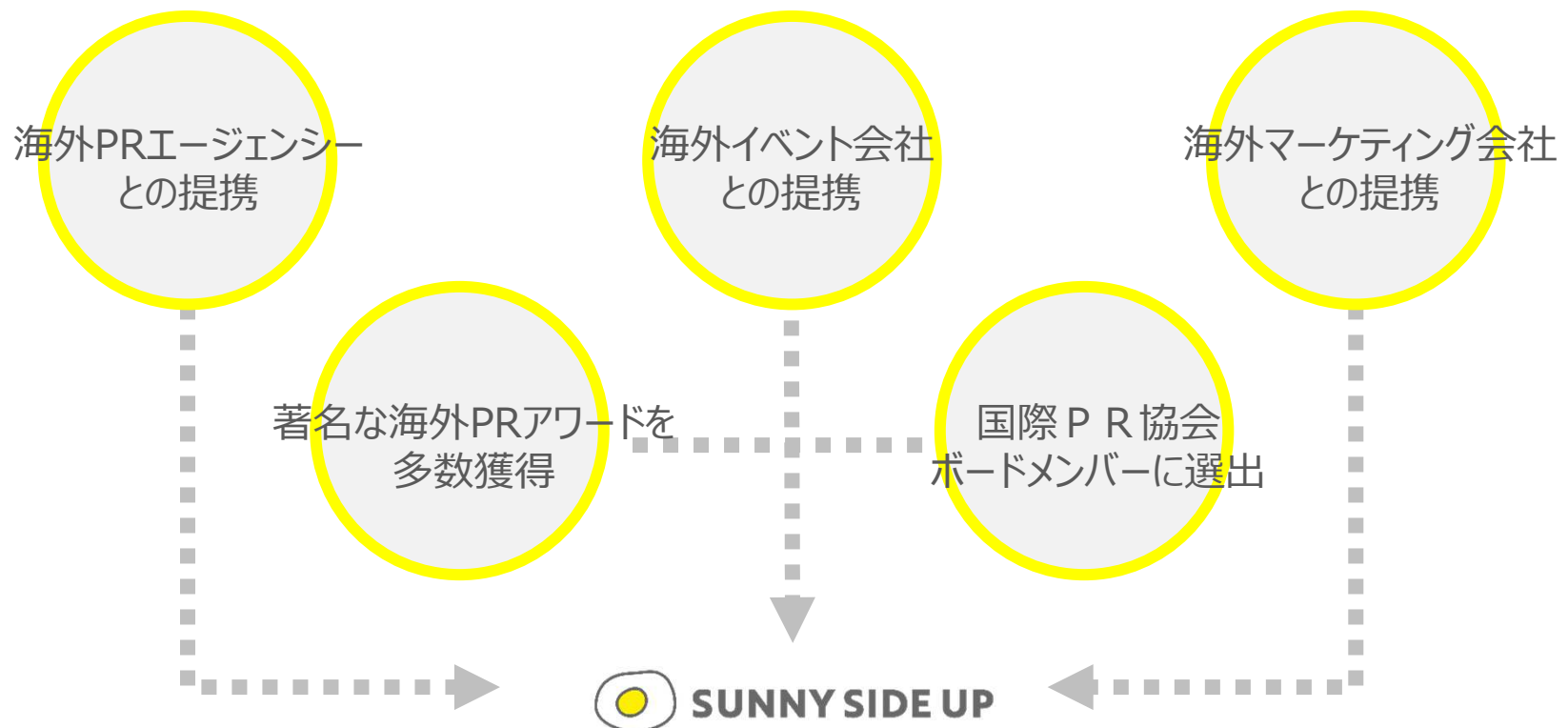


マーケティング・コミュニケーション事業とスポーツ事業の連携強化

ソリューションの拡充 グローバルコミュニケーション



グローバルコミュニケーションサービスの強化・拡充
海外PRエージェンシーとの提携など案件獲得ルートを戦略的に構築

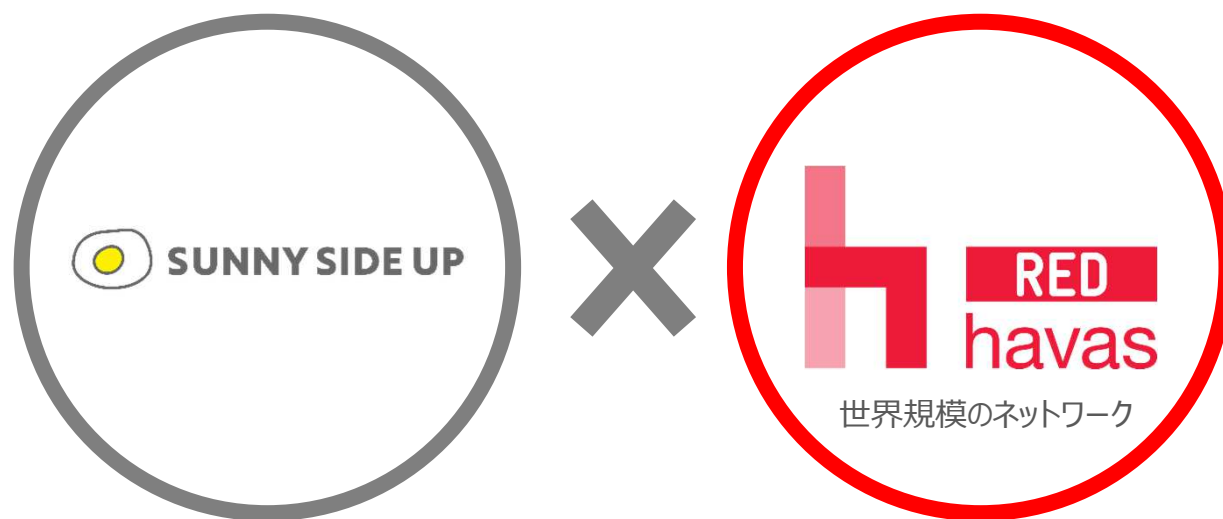


専門部署としてグローバルコミュニケーション部を設置
海外クライアントの日本ローンチ案件等を中心に本格稼働開始

ソリューションの拡充 グローバルコミュニケーション



Red Havasと提携開始 世界規模のグローバルPRネットワークを構築

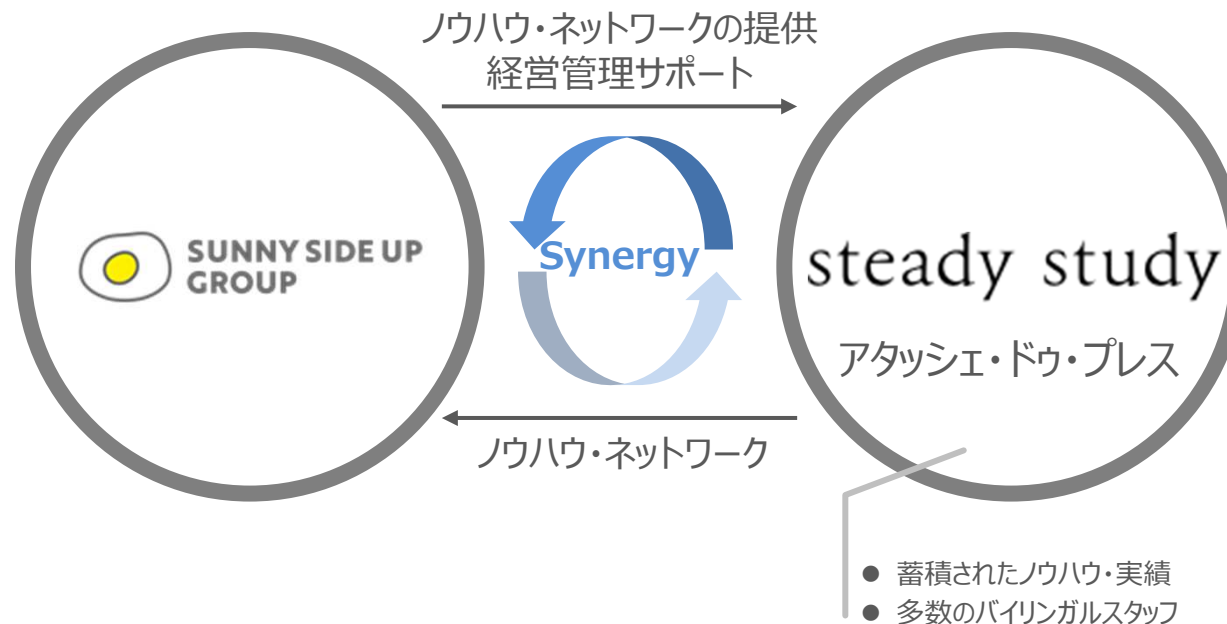


Red Havas社のネットワークを通じ、同社が位置するアメリカはもとより、ヨーロッパ圏、ならびにアジア太平洋圏の企業・団体が日本市場へ進出する際に、優先的に案件を獲得することが可能

事業領域の拡大 (株)ステディスタディの株式取得



ファッション・ライフスタイル領域におけるPRの国内トップランナー
(株)ステディスタディが2020年3月より当社グループに参画予定



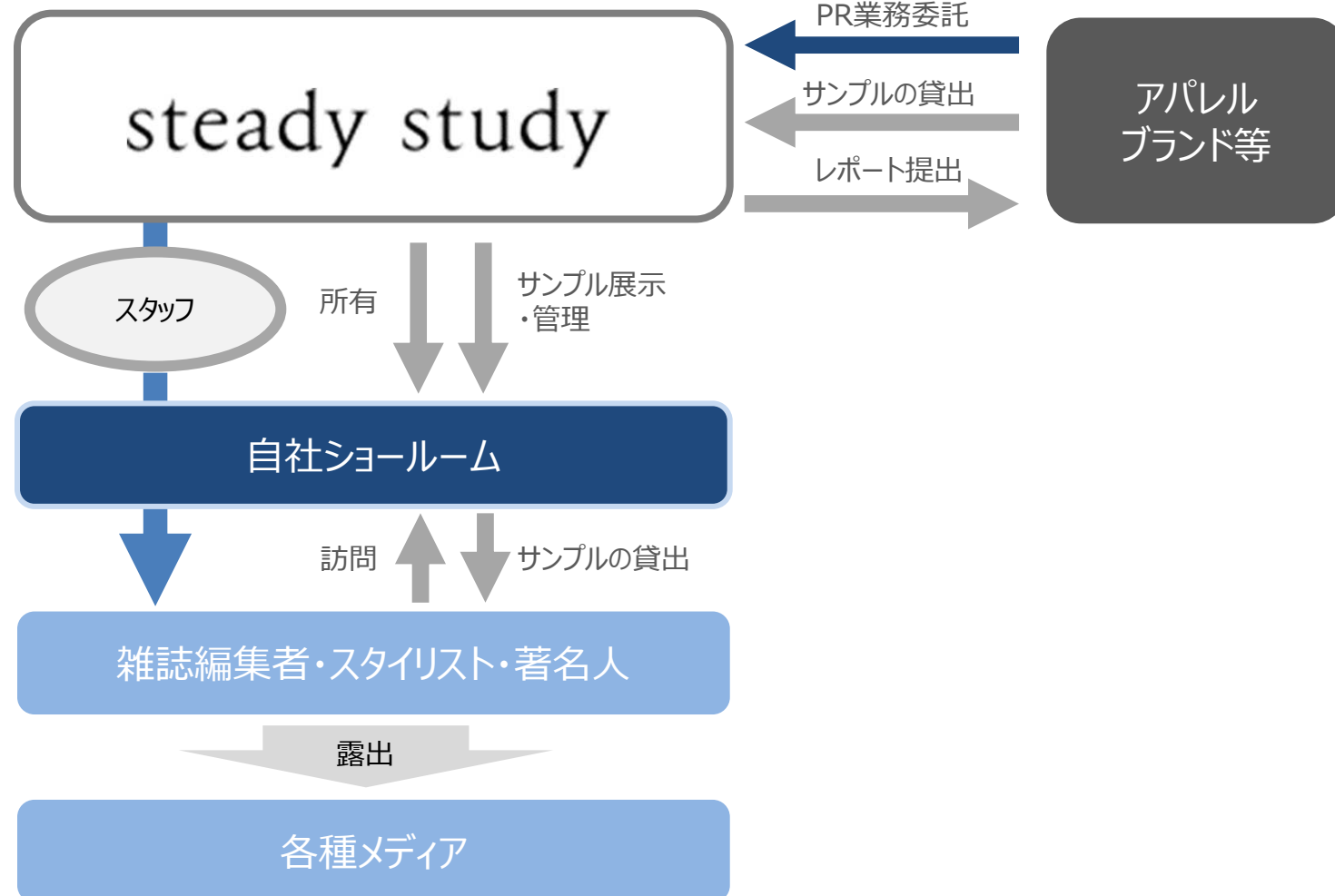
吉田瑞代氏により2000年3月に設立された独立系PR会社
日本における「アタッシェ・ドウ・プレス（ファッション業界に特化したPR・広報担当）」の先駆け的な存在として、
サンローラン、ディオール オム、クロエ、モンクレール、H&M等、ハイブランドを中心に
数多くのファッション・ライフスタイルブランドのPRを手掛けています

事業領域の拡大 (株)ステディスタディの株式取得



日本における「アタッシェ・ドウ・プレス※」の先駆ける的な存在

※ファッション業界に特化したPR・広報担当



事業領域の拡大 (株)ステディスタディの株式取得



事業領域の拡大を実現するとともに
両社の強みを生かしたコミュニケーションサービスを実現

 **SUNNY SIDE UP** × steady study

ステディスタディのノウハウを活用
ブランドのPR、ブランディング

サニーサイドアップのノウハウを活用
PR、プロモーション施策、
イベント運営、デジタル施策

従前からの得意領域

新たな領域

商業
施設

ホテル

小売
流通

食品
飲料

消費財

化粧品

ファッション

ライフ
スタイル

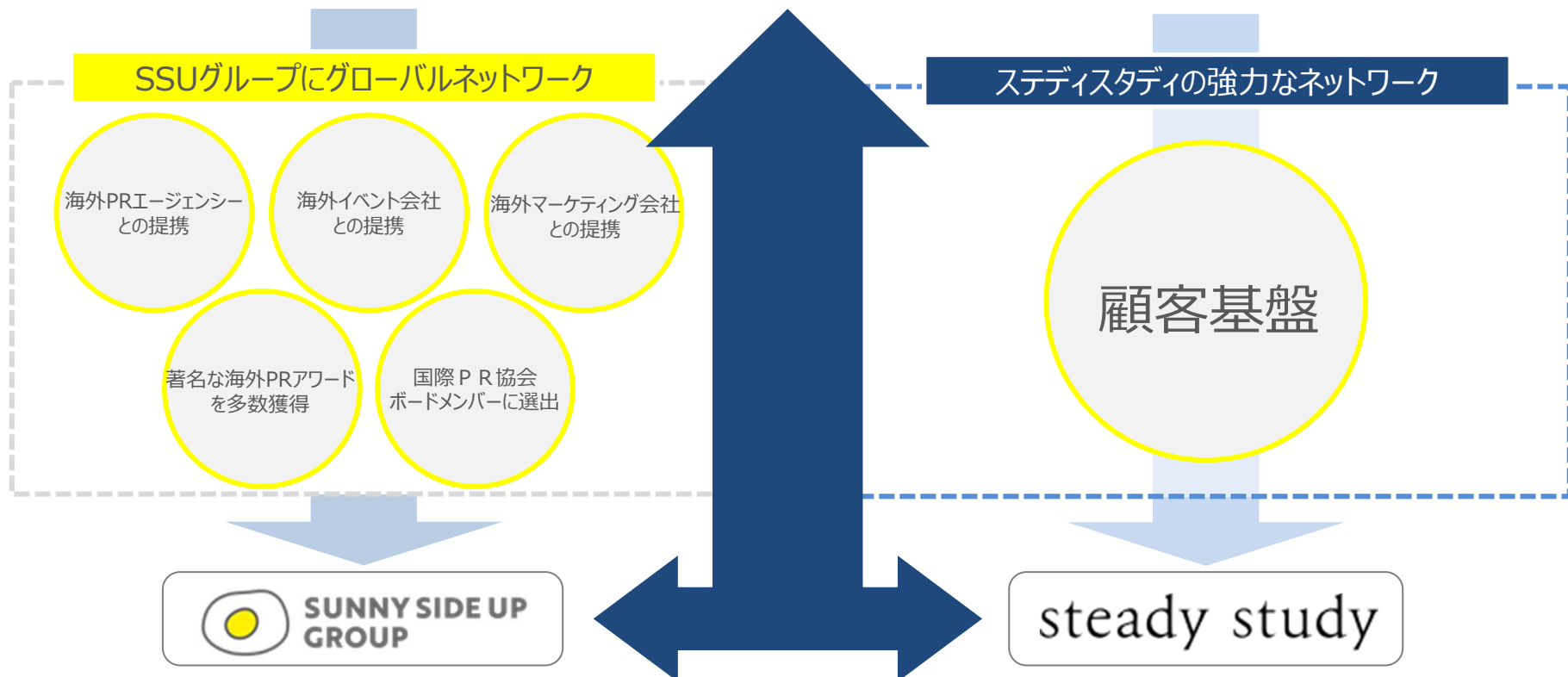
事業領域の拡大 + 両社の強みを活かしたPRの高付加価値化

事業領域の拡大 (株)ステディスタディの株式取得



両社のネットワークを活用したグローバルビジネスを志向

海外



海外クライアントの日本ローンチで蓄積したノウハウ・ネットワークを活用し、
今後は国内クライアントの海外ローンチの案件も獲得を狙う

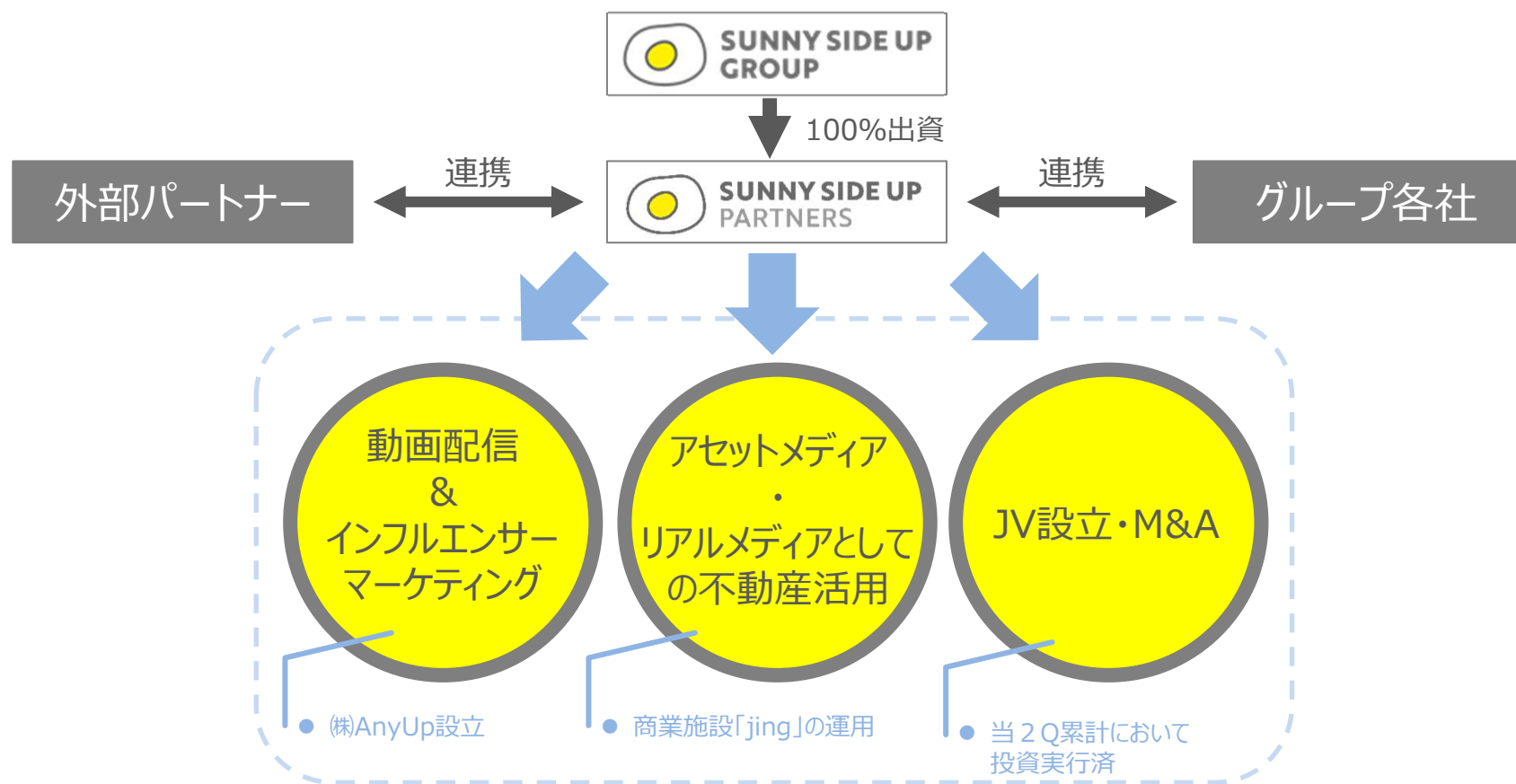
新規ビジネス開発の推進

(株)サニーサイドアップパートナーズの設立



株式会社サニーサイドアップパートナーズの設立

各分野に特化した専門家やビジネスパートナーと連携を図りながら新規ビジネス開発を推進
発掘した事業シーズはグループ各社と連携しインキュベーションを早期に実現



新規ビジネス開発の推進 アセットメディア



世界中の注目を集める2020年を機にショーケース化する日本において
ショーケースの箱となるアセット(物件)そのものをメディア化する事業を開始

(2020年を機にショーケース化する日本)

増大するメディア需要

不動産物件の潜在価値

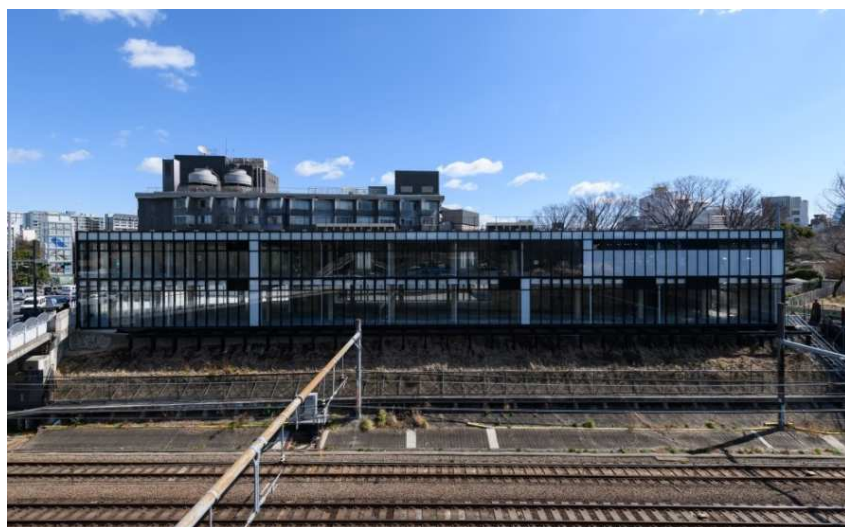
アセットメディアの商機拡大

当社 P R 発想によるソリューション
で単なる場所や建物にはない
新たな価値や魅力の創出

当社ネットワークによるグローバルクラス
のイベントプロデュース、仮設建設ノウ
ハウやメディア技術の提供

SSUアセットメディアソリューション

新規ビジネス開発の推進 アセットメディア



jing

■ 施設概要

名称：jing（ジング）

所在地：東京都渋谷区神宮前6丁目35-6

最寄駅：JR山手線「原宿」駅徒歩2分

東京メトロ千代田線・副都心線「明治神宮前」駅直結

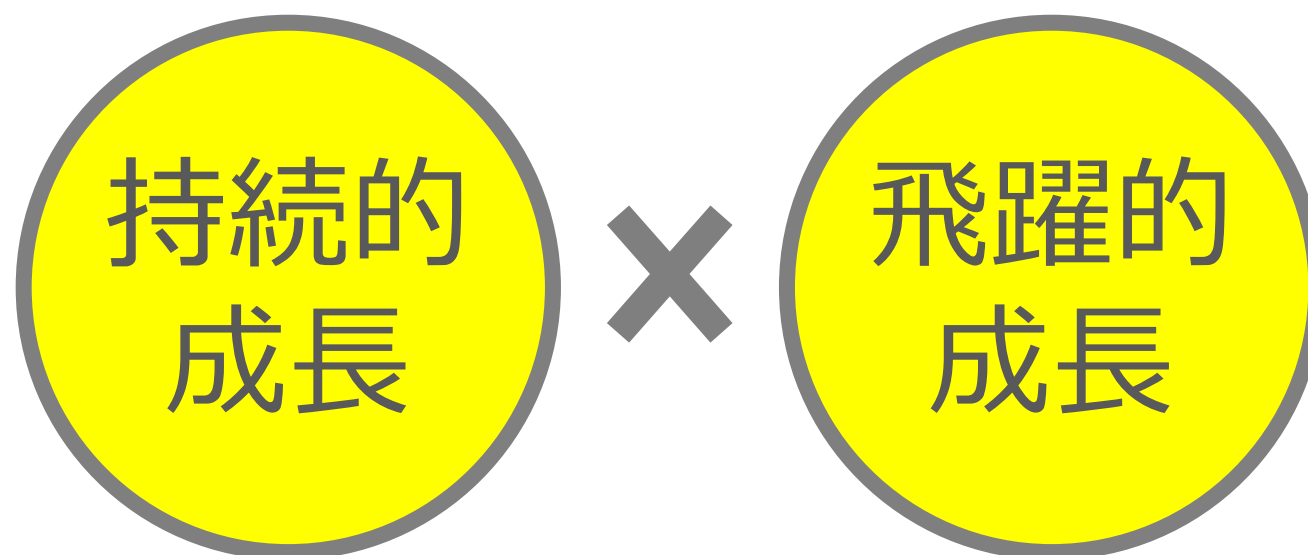
建物：地上2階建て

建物用途：店舗（物販・飲食）、イベントスペース、ショールーム

賃貸借延べ床面積：2,605.12㎡（788.05坪）

本施設が位置するのは、JR原宿駅に隣接し、東京メトロ明治神宮前駅が直結する好アクセスの場所です。明治神宮と代々木公園の豊かな自然に囲まれながらも、若者を中心としたファッション&グルメカルチャーの発信地（表参道・原宿）、スポーツ&音楽イベントの拠点（国立代々木競技場）、そして海外からのインバウンドといった様々な文化が融合する、いわば“文化の交差点”として、2020年に向けて最も注目が集まります。施設自体からの視認性も高く、日本文化を世界にプレゼンテーションする格好の場所とも言えます。

2020年1月より持株会社体制に移行
「持続的成長」かつ「飛躍的成長」を加速度的に実現



効率的なグループ経営体制の構築

新たなグループ体制のポイント

- ①既存事業の領域拡大・②新規事業の開発促進・③海外事業の促進

持株会社体制に移行した目的

- 1** 次世代に向けた経営人財育成のための機会創出
- 2** 成長に欠かせない優れた経営資源獲得の容易化
- 3** 効率的な経営を可能にする迅速な経営判断の実現

SGDs達成に向けた取り組み SSU Statement for SDGs



独自のPRコミュニケーションのノウハウを通じて、SDGs達成への社会的気運をさらに高めるとともに、SDGs達成に向けた取り組みを推進するあらゆる企業・団体さまの価値向上の貢献に積極的に取り組みます

「国際女性デー」
を日本の新しい文化に



- 一般社団法人 ウーマンイノベーションの活動を広報面から支援
- 国連が制定している3月8日の「国際女性デー」を日本の新たな文化行事として定着させ、女性のエンパワーメント推進と社会活性化を目的としているHAPPY WOMAN実行委員会（事務局：一般社団法人ウーマンイノベーション）の公式PRパートナーとして広報面から支援

渋谷という街の魅力
を国内外に発信



一般財団法人渋谷区観光協会



- 渋谷区から様々な観光情報を発信し、国際文化観光都市を目指し、魅力ある街づくりを推進する一般財団法人 渋谷区観光協会の公式PRパートナーとして、2019年10月1日から、同協会の活動を広報面から支援
- 渋谷という街全体のブランド価値向上を支援

経団連が推進する
日本発のコンセプト

Keidanren
Policy & Action



- 経団連が推進する日本発のコンセプト「Society 5.0 for SDGs」の国内外へのPRサポート

免責事項



- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- 本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

以上、ご承知おきください。

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社サニーサイドアップグループ グループ管理本部 経営企画部 TEL : 03-6894-2241 FAX : 03-5413-3052 mail : ir@ssu.co.jp